2026年11月11日 星期三
本版主编:沈 明 责 编:吕 东 制 作:刘 雄
证券日报

多方协同提升新能源可靠顶峰发电能力

本报记者 杜雨萌

从煤电发电量占比首次降至50%以下,到风电和太阳能发电累计装机容量达20.1亿千瓦,今年以来,我国能源绿色低碳转型持续取得新进展,电力供给结构不断优化。

与此同时,在算力等新兴产业带动下,我国用电需求持续增长。国家能源局披露数据显示,“十五五”时期,预计我国用电需求年均增量将达到6000亿度左右。

面对用电需求的持续增长以及新能源发电占比的加快提升,只有消纳、储能、电力市场机制等多个环节协同共振,方能将新能源规模优势转化为安全可靠的替代能力,提升可靠顶峰发电能力(即电力高峰时段可再生能源能够可靠提供的发电能力)。



图片素材来源:视觉中国

增强有效供给能力

国家能源局数据显示,从装机规模看,截至今年9月底,全国可再生能源装机规模达25.18亿千瓦,同比增长14.6%,约占我国总装机的60.94%。其中,风光装机合计20.1亿千瓦,约占全国电力总装机的48.66%。从发电量看,今年前三季度,可再生能源发电增量超过2500亿千瓦时,占全国发电增量的87.5%。

当前,我国已建成全球规模最大、发展最快的可再生能源体系。但以风光为主的新能源发电因具有间歇性、随机性、波动性特点,尚未形成对传统电源的有效电力替代,导致电力系统面临保供、消纳、成本等多重压力,迫切需要增强新能源在系统需要时段的可靠出力、主动支撑和协同调节能力。

为此,今年7月份,国家发展改革委、国家能源局印发的《可再生能源发展“十五五”规划》(简称《规划》)首次将可靠替代纳入目标体系。《规划》提出,到2030年,全国风电光伏(含源侧配建储能)平均置信出力达到8%(风电11%左右,光伏6%左右),迎峰度夏度冬晚高峰风电光伏(含源侧配建储能)电量占比达到20%以上,提高约10个百分点。“十五五”期间新增可再生能源可靠顶峰发电能力3亿千瓦以上。

北京世经未来投资咨询有限公司副总经理韩定武在接受《证券日报》记者采访时表示,“置信出力”这一指标把“靠不靠得住”从模糊判断转化为可测算、可规划的量化标尺,使系统能够准确识别极端天气、连续低风低光和负荷高峰下的真实供电缺口。

为提升新能源电力可靠替代能力,中国电力企业联合会规划发展部主任张琳告诉《证券日报》记者,增量方面,要加快推动系统友好型新能源电站建设,逐步实现新能源在电力供应和稳定支撑方面的可靠替代;存量方面,要结合老旧风光电站升级改造,鼓励通过改建扩容、合理配储等方式,稳妥有序提升涉网性能;技术方面,也要加大构网技术、高精度功率预测、一体化调度等先进技术装备研发和应用,提高长时储能占比。

加快构建新型电力系统

现阶段,推动新能源发电将规模优势转化为可靠顶峰发电能力,还离不开消纳、储能、电力市场机制这三个环节的协同。

“过去,新能源消纳主要靠大电网外送和增加调峰能力,未来需要分类引导开发与消纳,统筹‘沙戈荒’基地外送与就地消纳、水风光一体化开发、海上风电有序开发以及分布式新能源就近消纳,形成分层分级的消纳体系。”韩定武认为,当前新能源消纳的核心矛盾在于,电力系统有限的送出和调峰能力与不断增长的新能源发电量渗透率之间的不匹配,而破解之道在于让消纳能力与开发节奏在时空上真正对齐。

消纳解决的是电力“送得出、用得上”,储能解决的则是电力“存得住、调得动”。但储能要想真正用起来,还要解决“用而无价”的问题。

对此,今年1月份,国家发展改革委、国家能源局对外发布《关于完善发电侧容量电价机制的通知》,首次在国家层面明确建立电网侧独立新型储能容量电价机制,既填补了全国性制度空白,又有利于稳定储能电站的收益预期,让调节价值获得稳定回报,引导储能从“建起来”加快转向“用起来”。

国家发展改革委国家信息中心经济预测部发展战略和规划研究室副研究员肖若石在接受《证券日报》记者采访时表示,未来,储能发展要以“储用结合”为切入点,让车网互动等形态参与日常调节、承担就地平衡功能;同时,把储能从“配建附属”推向独立市场主体,容量电价按顶峰能力和放电时长折算,让储能电站凭真实调节能力获得回报。

消纳的成本分摊、储能的价值回报,最终都要通过市场机制实现。韩定武建议,当前,需要加快构建适应新能源高比例发展的电力市场机制和价格机制,完善中长期、现货和辅助服务市场的衔接,缩短交易周期,合理扩大省间市场化送电规模。

多家银行上线积存金挂单功能

贵金属交易服务升级竞速

本报记者 彭 妍

11月9日,中信银行发布公告称,预计将于本月16日上线积存金挂单功能,支持买入、赎回委托挂单。《证券日报》记者梳理发现,今年以来,已有兴业银行、南京银行等多家银行陆续上线积存金挂单功能,银行积存金在原有实时交易、定投基础上,新增限价委托能力,交易功能持续升级。

根据中信银行公告,该行拟自11月16日起新增积存金挂单功能,并同步更新《中信银行个人客户积存金业务协议书》。记者了解到,该行本次上线的积存金挂单包含买入挂单与赎回挂单。客户可通过该行电子银行渠道设置挂单价格、数量及有效期并提交挂单。在挂单有效期内,满足成交条件后,银行将按交易规则自动执行相应交易指令。

在中信银行之前,已有多家银行先行布局该业务。建设银行在今年1月份发布的《个人黄金积存业务产品介绍及交易规则》中明确,该行个人积存金主动积存方式分为实时交易和挂单交易。兴业银行于6月8日在积存金活期产品中上线挂单购买、挂单赎回交易功能;10月26日,南京银行也为该行个人积存金业务新增委托挂单功能。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,今年银行陆续上线积存金挂单功能,是黄金价格高波动常态与商业银行轻资本转型战略深度共振的结果。从市场端审视,今年国际金价经历剧烈震荡,传统定投缺乏择时弹性,实时买卖又耗费大量盯盘精力,挂单这一功能,精准匹配了投资者逢低吸纳、逢高止盈的波段交易诉求。从银行经营逻辑剖析,当前,财富管理中间业务收入已经成为支撑银行营收的核心引擎。积存金作为银行拓客、做大客户资产规模的优质载体,此次工具迭代,本质上是银行将客户避险需求转化为高频交易流量的商业布局。银行通过功能升级抢占黄金投资客群,既是顺应市场波动的服务优化,更是加速向资产配置平台转型的主动出击。

苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示,积存金挂单功能普及,将推动银行贵金属业务从单纯的资产配置通道,进一步延伸至交易场景,行业竞争重心也有望从费率比拼,逐步转向交易体验的较量。此前,积存金更多定位为低门槛长期配置工具,挂单功能落地后,投资者买卖可以依托预设条件自动执行,客户账户打开率、交易活跃度有望抬升,银行相关收入结构,也会从依赖存量规模,转向规模与交易频次并重。当各家银行费率差距不断收窄,挂单体验、夜盘覆盖时长、委托成交规则等细节,或将成为投资者选择银行的重要参考。

付一夫同时提醒,积存金挂单只是优化交易执行的工具,并不会改变黄金投资本身的风险结构。预设价位、到点自动成交,能够解决投资者无法持续盯盘的痛点,适合已有明确目标价位、时间精力有限的配置者。但投资者也需要留意,提交挂单后,对应资金或积存金份额将被冻结,如果行情长期未能达到预设价格,这部分资产的流动性会受到约束;不同银行报价逻辑、挂单触发细则存在差异,有时行情表面触及目标价,也未必能够成交。挂单只提升操作效率,无法提高金价判断的胜率,频繁交易还会持续累积点差、手续费等交易成本。

(上接A1版)

2024年9月份,中央金融办、中国证监会联合印发《关于推动中长期资金入市的指导意见》,明确丰富公募可投资类别、设立ETF快速审批通道、建立中长期资金的三年以上长周期考核机制,将指数工具、产品供给、考核机制统筹部署。

2025年1月份,中国证监会发布的《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》提出,研究推出多资产ETF(交易型开放式指数基金);同年5月份发布的《推动公募基金高质量发展行动方案》提出,“大力发展各类场内外指数基金”“加大含权中低波动型产品、资产配置型产品创设力度”。

此外,2025年4月份起,监管分步放宽保险资金权益配置上限,最高可达总资产的50%;财政部、人力资源和社会保障部相继发文,推动保险、年金基金落地长周期考核。同年12月份,监管下调优质指数成分股、科创板个股的风险因子,以指数为抓手降低长期持有权益资产的资本占用,流动性好、代表性强的指数标的获得政策倾斜。

今年以来,相关改革持续推进。4月份,证监会发布修改后的《证券期货法律适用意见第18号》,将社保、保险、公募、理财等六类长期资金纳入战略投资者范围;10月份金融街论坛上,监管再度释放完善长周期考核、拓宽长期资金入市渠道的信号;11月2日,中国证监会相关负责人在答记者问时提出,研究推出股债恒定比例等多资产指数基金,丰富场外中低波动型产品,更好满足不同投资者投资需求。

在刘祥东看来,首先,恒定比例依靠纪律化再平衡自动调仓,收益依托规则而非主观判断,为长期投资筑牢行为基础;其次,多资产指数补齐指数体系短板,传统单资产指数解决“买什么”,多资产指数回答“怎么配”,推动指数化投资从标的选择升级到组合配置,体系更加立体成熟;最后,多资产指数打通长期资金入市链条,为保险、养老金等负债型资金提供透明、低成本、可追溯的配置工具,助力长期资金稳定入市、留存。

推动指数化产品落地

然而,需要正视的是,指数供给加码并不等于产品落地,仍需打通从指数基准到可投资公募产品的“最后一公里”。

刘祥东举例称,首先,现有公募监管框架多围绕单资产品类搭建,多资产产品既不属于股票型,也不属于债券型,在审批依据、信息披露、风险评级等方面尚无统一标准。其次,股债恒定比例模式需要跨市场同步调仓,但当前基金合同模板、投资权限、比例约束均以单一资产为基础制定,跨资产配置、相关工具使用的边界还需进一步厘清。最后,股债资产交易结算节奏不一、估值时点存在差异,叠加定期再平衡产生的交易冲击成本,容易推高跟踪误差。基金管理人还需要通过实盘测试,评估策略容量和持续运营成本。

“推动多资产指数更好地服务长线资金,需要各方协同。”南开大学金融学教授田利辉建议,监管层持续深化投资端改革,优化长周期考核机制并拓宽衍生品等对冲工具的运用边界。指数机构需紧贴宏观周期与负债端需求,研发更多融合风险平价与目标波动率的精细化策略矩阵。基金公司则须提升跨资产组合管理能力,将指数规则精准转化为低跟踪误差的投资实践。

刘祥东则建议,尽快明确多资产产品的分类归属与风险评级标准,将其纳入三类长钱的可投范围并适配资本计量规则,配套长周期考核与适当激励。对于指数机构而言,需要基于各类资产的风险收益特征,持续引入商品、REITs、黄金等资产进行结构化设计,构建覆盖“保守”到“进取”不同风险层级的多资产指数系列,为投资者提供精细化的配置基准。

共赴进博之约

“购物车”丰富 销售多元

本土企业与全球市场联系更加紧密

本报记者 梁傲男

在第九届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”)展馆,东道主的色彩更浓了。中资企业展台越来越多,中方采购与销售团队更加壮大,中国市场与全球市场的联系更加紧密。

用“买”补链强链

进博会既是全球商品采购的重要窗口,也是企业补链强链、深化供应链合作的平台。

在本届进博会期间的集中签约仪式上,上海银行、上汽集团、东浩兰生集团、光明食品集团等11家中资企业的17个项目进行集中签约,交易金额合计约15.3亿美元。

光明食品集团相关负责人对《证券日报》记者表示,仅展会开幕式当天,集团就集中签约8个项目,涵盖进口原糖采购、高蛋白肉类集采、新西兰牛肉直采、乳品零售渠道、咖啡奶基供应、远洋水产分销等方面。合作方包括路易达孚、阿根廷Grupo Lequio等上游供应商,美团小象、Tims咖啡、淘小胖等终端渠道,以及上海市养志康复医院等专业机构,合作类型较往年有所增加。

上海市国资委党委书记、主任周小全说,本届进博会上海交易团国资分团在大宗商品、医疗器械、农食产品等重点领域达成意向采购订单137笔,意向采购金额28.62亿美元,实现采购质量和成交金额“双提升”。

多家航司的“购物车”也更加丰富多元,成交规模再创新高。东方航空与全球8个国家和地区的15家供应商签署23份采购协议,覆盖飞机发动机、航材、航油、航空餐食、冰鲜三文鱼五大类,签约总金额5.4亿美元。南方航空与来自9个国家和地区的20家供应商签署24项进口采购合作协议,采购成交规模再创新高,涵盖发动机零备件、航材保障、全动飞行模拟器、航空配餐等。

随着一批批订单和合作项目落地,进博会正成为企业链接全球资源、提升供应链韧性的重要平台。

以“卖”对接资源

进博会上的“卖全球”,不只是把产品卖到海外,更是对接全球渠道、服务网络和创新资源,把本地化运营和商业化落地嵌入全球市场。

展会期间,妙可蓝多与泰国正大集团达成战略合作,计划依托正大旗下CP AXTRA的Lotus's和Makro等渠道,进一步拓展泰国及东南亚市场。

复星健康在进博会期间与宏利印尼及安联越南开展跨境保险合作签约,并与中国香港庄柏医疗签署跨境医疗网络共建合作协议。复星健康董事长兼CEO胡航表示,公司在进博会收获的不只是签下几份协议,而是为完善跨境医疗服务网络、探索医疗与保险协同发展开拓了新的合作路径。

技术成果与创新资源的对接也在本届进博会上集中呈现。张江集团首次组织“孵创展团”参展,31家硬科技企业集中进驻主题展位,带来了10余项全球及中国首发成果,包括中国自主研发并成功“出海”的CAR-T(嵌合抗原受体T细胞疗法)产品、为全球200余家药企提供研发服务的AI(人工智能)药物研发智能体等。

“我们组织这个展团,是希望让中小孵创企业有机会站上世界级舞台,被更多人看见;让深度服务企业多一个真实抓手,链接国际国内两个市场;让张江这张名片,向世界讲述硬科技创新的现在与未来。”张江集团董事长俞勇告诉记者,“明年预计把展览面积扩大十倍,让更多企业站上这一世界级的舞台。”

从记者现场对各展商的采访看,随着中国与世界经济联系不断深入,开放的内涵也在不断丰富:一方面,全球企业持续进入中国、深耕中国;另一方面,中国企业正加快融入全球产业链供应链。与此同时,中国企业的国际竞争力不断增强,其全球化基础正从部分成熟产业的制造和成本优势,扩展至更广泛的技术与产业化领域。

中国人民大学重阳金融研究院研究员敦志刚对《证券日报》记者表示,本土企业应通过消化吸收、联合研发和场景验证,将外部技术与本土产业链、应用需求结合,形成可复制的产品和系统方案,再以项目交付、技术授权、联合运营等方式进入海外市场。未来的竞争不只在于卖出产品,更在于提供适配当地标准、具备持续运维能力的整体解决方案。

汽车行业制造体系不断优化

本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

在第九届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”)汽车及智慧出行展区内,从整车到核心零部件,从智能技术到绿色材料,呈现出更加丰富的产业链图景。

这是进博会汽车展区升级为“汽车及智慧出行展区”的第二年。《证券日报》记者观察到,展品结构的变化背后,是汽车产业竞争边界的持续延伸:企业不局限于展示单一车型或产品,而是将技术研发、供应链协同、生产制造和可持续发展等能力一并呈现。与此同时,跨国车企在华布局也在从产品销售向本土研发、制造和产业生态协同延伸。

展品日趋丰富

记者注意到,今年汽车及智慧出行展区的产业链展示进一步拓展,展品覆盖整车、核心技术、汽车材料以及绿色循环等多个环节。汽车产业的竞争,正从整车产品向技术、材料和供应链等更广泛的领域延伸。

整车方面,通过多元化产品和技术展示,车企在进博会上呈现不同技术路线的演进。以沃尔沃汽车为例,本届进博会上,其带来EX90、ES90、EM90三款纯电车型,以及XC90、XC70两款混动车型,展示纯电、插电式混合动力等技术路线。

此外,随着汽车轻量化和绿色制造需求提升,材料企业的竞争也逐渐从性能和成本延伸至循环利用和全生命周期管理。江苏亨睿碳纤维科技股份有限公司在进博会上发布碳纤维回收再生系列产品,并同步呈现新能源汽车等领域的创新成果。

随着中国新能源汽车产业链日趋成熟,跨国车企在华供应链布局更加深入,本土采购、技术合作和联合开发成为其适应市场竞争的重要方式。

博世展台工作人员向《证券日报》记者表示,在满足客户指定芯片方案的基础上,企业正推进周边元器件的国产化选型。不过,国产物料进入供应体系仍需经过严格质量审核,不能以降低质量标准换取成本优势。

在整车领域,跨国车企对中国本土技术资源给予了越来越多的重视。一家跨国车企展台工作人员向《证券日报》记者介绍,其纯电车型在智能座舱领域引入阿里、DeepSeek等技术资源,并与自动驾驶公司Momenta开展辅助驾驶合作,以适配中国市场需求。

深化全球合作

在中国汽车产业链不断完善的同时,全球汽车产业的合作方式也在发生变化。记者在进博会上了解到,一方面,跨国车企持续加大在华研发、制造和供应链布局;另一方面,中国汽车企业及其供应链伙伴也在加快拓展海外市场,产业合作逐步从产品贸易向本地化运营和生态协同延伸。

跨国企业在华布局的深化,也体现在制造体系的升级上。米其林相关负责人向《证券日报》记者表示,米其林今年将沈阳与上海两大生产基地的创新实践带到进博会,展示其在华制造体系向高端化、智能化、绿色化升级的进展。

绿色供应链建设也是跨国车企深化本土协同的重要方向。沃尔沃汽车在本届进博会上展示了低碳铝材、再生材料以及电池、钢材、铝材闭环回收等实践。据悉,沃尔沃汽车已在中国落地“百家绿电”项目,带动上游供应商使用清洁能源。

毕马威中国工业制造及汽车行业主管合伙人徐侃瓴在接受《证券日报》记者采访时表示,中国汽车产业“出海”正从整车出口逐步向零部件配套、供应链协同和本地化运营发展。整车企业在海外建厂后,一级供应商及上下游配套企业往往会跟随布局。不过,企业在海外市场也需要应对当地法规、环保要求、数据安全和文化差异等方面的挑战。